

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **A. Latar Belakang Masalah**

Sistem Akuntansi adalah organisasi formulir, catatan, dan laporan yang dikoordinasi sedemikian rupa untuk menyediakan informasi keuangan yang dibutuhkan oleh manajemen guna memudahkan pengelolaan perusahaan (Mulyadi, 2016). Sistem Akuntansi merupakan bagian yang sangat penting dalam perusahaan. Salah satunya untuk mencapai tujuan perusahaan agar mencapai hasil yang maksimal. Hal itu setiap perusahaan menerapkan penjualan baik barang maupun jasa guna memperoleh pendapatan yang sebesar-besarnya.

Sejalan dengan tingginya tingkat persaingan, perkembangan perekonomian dan kemajuan teknologi maka peran informasi sangat penting demi kemajuan perusahaan. Informasi yang cepat, akurat, dan berdaya guna merupakan sarana bagi pihak manajemen dalam mengelola perusahaan dan juga sebagai pelaporan bagi pihak-pihak yang berkepentingan. Oleh karena itu diperlukan suatu sistem akuntansi yang dapat menghasilkan informasi akuntansi yang baik (Rosmaneliana, 2017).

Penelitian ini dilakukan di PT. X Kabupaten Pasuruan. PT. X merupakan salah satu perusahaan yang beraktivitas mengelola jamur dan selanjutnya dijual lokal maupun ekspor. Perusahaan tersebut juga mempunyai visi menjadi *one stop point* dalam memenuhi semua kebutuhan dari konsumen jamur dan misi komitmen menghasilkan produk yang aman berkualitas guna menjamin kepuasan pelanggan. Dilihat dari visi dan misi perusahaan sudah terlihat jelas bahwa PT. X bertujuan untuk mempertahankan dan meningkatkan penjualan perusahaan.

Terdapat dua macam penjualan di PT. X yaitu penjualan tunai dan penjualan kredit. Penjualan tunai terdiri dari penjualan lokal saja, sedangkan penjualan kredit terdiri dari penjualan lokal dan ekspor. PT. X menerapkan penjualan tunai pada saat pembeli datang langsung ke perusahaan untuk membeli produk jamur yang dijual pada PT. X, sedangkan penjualan kredit pada PT. X diterapkan melalui pemesanan terlebih dahulu. Oleh karena itu, dibutuhkan sistem informasi akuntansi yang baik dan memadai guna mengurangi resiko kesalahan yang tidak diinginkan di perusahaan. Tampubolon&Hamta (2019) bahwa pertumbuhan perusahaan tidak terlepas dari tugas manager yang diikuti banyaknya jumlah aktivitas dan tenaga kerja memerlukan pengendalian. Aktivitas utama perusahaan adalah melakukan penjualan barang dan jasa, karena penjualan merupakan sumber utama pendapatan perusahaan. penjualan memiliki tujuan untuk memenuhi kebutuhan masyarakat umum, selain itu perusahaan juga memiliki tujuan untuk meningkatkan laba sebesar-besarnya dan dapat meningkatkan pertumbuhan perusahaan dalam jangka panjang. Putri (2017) menyatakan dengan adanya suatu sistem informasi akuntansi penjualan, aktivitas perusahaan yang diharapkan dapat berjalan dengan baik, selain itu juga tentunya membantu informasi yang akurat bagi manajemen.

Fenomena penjualan yang dilakukan oleh PT. X pada awalnya hanya menerapkan penjualan ekspor. Sejak tahun 2017 PT. X mulai menerapkan penjualan lokal. Tetapi dalam penerapan sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit pada PT. X terdapat fenomena bahwa penjualan kredit yang diterapkan pada penjualan lokal mengalami masa transisi yang disebabkan oleh perubahan dari yang sebelumnya perusahaan hanya menerapkan penjualan kredit

pada penjualan ekspor. Sejak tahun 2017 perusahaan mulai menerapkan penjualan kredit pada penjualan lokal, sehingga sistem penjualan yang digunakan pada penjualan lokal tersebut masih dalam tahap penyempurnaan terutama pada bagian penagihan yang memiliki resiko tidak terbayarnya tagihan pada konsumen. Penjualan kredit pada PT. X melakukan penagihan batasnya n/30 yang artinya pembayarang paling lambat selama 30 hari. Tetapi pada kenyataanya masih terdapat yang melakukan pembayaran hingga 120 hari bahkan lebih.

Penjualan tunai pada akhir 2017 dan awal 2018 dikarenakan penjualan ekspor menurun, orientasi penjualan sebagian penjualan tunai pada penjualan lokal karena persiapan sistem akuntansi penjualan tunai pada penjualan lokal dikatakan masih kurang. Sistem akuntansi yang terlalu berbelit dan membutuhkan banyak dokumen dalam satu transaksi penjualan dan tidak sebanding dengan nilai penjualan yang dilayani. Hal tersebut dapat dikatakan bahwa sistem informasi akuntansi penjualan tunai dan kredit yang diterapkan oleh PT. X dapat berpotensi untuk terjadi kesalahan maupun penyimpangan di kemudian hari.

Berdasarkan fenomena yang terjadi pada PT. X maka peneliti tertarik melakukan penelitian dengan judul “Analisis Penerapan Sistem Akuntansi Penjualan (Studi Kasus pada PT. X Kabupaten Pasuruan)”. Analisis dilakukan dalam upaya untuk mengetahui sistem informasi akuntansi penjualan perusahaan sebagai bahan evaluasi agar dalam menjalankan kegiatan perusahaan, terutama kegiatan penjualan, permasalahan yang terjadi dapat diminimalisir.

**B. Perumusan Masalah**

1. Bagaimana penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. X ?
2. Apakah penerapan sistem informasi akuntansi penjualan PT. X sudah berjalan dengan efektif ?

**C. Batasan Masalah**

Penelitian dibatasi dalam hal yang berkaitan dengan sistem dan prosedur penjualan pada departemen trading PT. X.

**D. Tujuan dan Manfaat Penelitian****1. Tujuan Penelitian**

Sesuai dengan perumusan masalah dalam penelitian, tujuan dari penelitian ini adalah :

- a. Untuk mendeskripsikan penerapan sistem informasi akuntansi penjualan PT. X.
- b. Untuk mengkaji efektifitas penerapan sistem informasi akuntansi penjualan pada PT. X.

**2. Manfaat Penelitian**

Manfaat dari penelitian ini adalah:

- a. Bagi perkembangan kajian akuntansi

Sebagai tambahan pengetahuan bagi literatur akuntansi mengenai penerapan sistem informasi akuntansi terutama sistem informasi akuntansi penjualan.

b. Bagi perusahaan

Melalui penelitian ini dapat memberikan masukan kepada perusahaan untuk dijadikan pertimbangan sebagai pengambilan kebijaksanaan dalam penerapan sistem informasi akuntansi.

c. Bagi peneliti selanjutnya

Sebagai referensi dan perbandingan bagi peneliti selanjutnya yang akan meneliti sistem informasi akuntansi penjualan dimasa yang akan datang.

